

华纬科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-018

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
活动参与人员	<p>中信保诚基金：陈超俊；华泰证券资管：王志琦；明世伙伴：黄鹏；中信建投：刘岚；南华基金：李昊；钦沐资产：杨郭浩；东方证券：黄泓渊；财通基金：翁嘉敏；摩根基金：赵隆隆；长信基金：宁发俊；太平基金：魏志羽；彤源：陆凤鸣；渤海汇金证券资管：畅书瑶；甬兴证券资管：徐晓浩；东北证券：何晓航。</p> <p>（上述排名不分先后）</p>
时间	2023年11月02日（周四）10:00-11:00
地点	电话会议
形式	线上
交流内容及具体问答	<p>1、请介绍一下第三季度公司的经营情况？</p> <p>答：公司第三季度实现营业收入3.4亿，同比增长53.20%、归母净利润4558万，同比增长106.32%、扣非净利润3880万，同比增长74.13%。业绩的增长主要系自主品牌及新能源汽车行业的拉动，产销量实现较好增长，并且随着募投项目的投入，生产节拍不断优化，规模效益进一步体现，公司盈利能力得到进一步提升。</p> <p>2、公司毛利率环比下降主要因素有哪些？</p> <p>答：主要有两方面的因素，其一，本季度计提客户</p>

<p>记录</p>	<p>返利较多；其二，产能受限引起运费成本大幅提升。</p> <p>3、之前有提到净利润率的提升跟费用相关，这块能拓展一下吗？公司怎么展望费用率及净利润率的表现呢？</p> <p>答：公司一直在进行费用管控，近些年呈现一个平稳的下降趋势。今年上半年情况比较特殊，如第一季度，因为春节的原因，收入会较其他季度偏低一些，考虑到固定费用的存在，整体费用率会偏高一些；第二季度因上市活动产生了一些临时的相关费用；第三季度费用率是公司正常控制范围内，第四季度也会保持在相似水平。</p> <p>4、产能受限导致运费提升是销售费用率提升的原因吗？</p> <p>答：运费进的是成本，影响的是毛利率。销售费用率提升一方面是因为体量增长后包装租赁费、仓储服务费等同步增长，另一方面是与客户交流相较前两年更为密切。</p> <p>5、公司的主营业务里面螺簧占比比较大，这块主要客户有更新吗？</p> <p>答：在主要客户方面，我们的前五大客户依旧没有变化，并且其他客户今年增量表现都较好。</p> <p>6、为什么前悬是跟减振器绑在一起，是因为螺簧也需要跟减振器做一个小集成吗？</p> <p>答：因为前后的装配结构不一样。前簧一般是装配在减振器后再装配到汽车上，后簧则基本由主机厂采购，主要由车型所配减振器类型决定。</p> <p>7、前后螺簧在价值量上会有区分吗？会不会存在前面两个弹簧贵一点？</p> <p>答：前后螺簧基本上没有非常严格的区分。</p>
-----------	---

8、关于螺簧，公司的产能情况能更新一下吗？

答：目前市场增长速度仍快于公司现有产能释放情况，公司内部也在加快募投项目的建设进度。对于悬架弹簧，河南华纬从今年第三季度开始逐步释放产能以满足下半年交付，本部技改项目也有部分产能释放，预计在明年第三、第四季度全部释放。

9、明年公司对于螺簧收入的增速有什么展望？增速背后的因素是什么，是产能突破供应来提升螺簧的收入增速吗？

答：是的，目前公司的几个募投项目都是在加快建设的步伐。公司近两年开发的新产品，会在明年或者后年进行量产。从目前的现状来看，公司的产能建设还需加快。

10、阀类及异形弹簧跟悬架、制动弹簧区别在哪里？

答：首先，从体量上来说，它的数量很大，但重量、体积都很小。其次，它的造型各异，有各种复杂角度弯曲的设计，有些形状与传统概念里的弹簧差异很大。再次，它的用途广泛，既有很多应用在非汽车领域，又有很多应用在汽车领域，如汽车门把锁、汽车座椅支架、天窗、尾门电动弹簧等。目前公司主要产品以悬架弹簧为主，但在乘用车上也同时涉及了阀类及异形弹簧，这方面的开发工作也在同步进行中。

11、阀类及异形弹簧的单车价值会比悬架弹簧低很多吗？

答：阀类及异形弹簧的跨度较大。从一只几分钱到一只几块钱都有，整体的数量也比较多。

12、稳定杆当前产能情况如何？

答：对于稳定杆，第一期已经在第三季度末开始逐

步释放产能，第二期的设备也已经开始投入，预计年底到明年年初释放这部分产能，第三期场地已有规划，具体情况根据客户给的量纲实施。

13、公司如何展望稳定杆的毛利率和净利润率？

答：稳定杆前期处于研发投入阶段，涉及的开发周期长，研发费用高，这也导致了其毛利率不显。但今年稳定杆已开始量产，稳定杆收入是呈上升趋势，增量、增速非常快，并且还会继续增长。在规模效益影响下，毛利率会逐步向弹簧靠拢。

14、稳定杆订单的主要客户来源是谁？

答：在客户源方面，稳定杆和弹簧关联度高，两者都属于弹性元件，所以客户重合度高。

15、在工业机器人方面，公司对这块的营收水平怎么展望？包括在战略方向上是怎么规划的？

答：目前公司90%以上的收入占比仍为汽车业务，非汽车业务未进行细分，其他业务的收入是千万级。公司在机器人领域有相应的规划，如7月份披露的新项目中就有10万套机器人弹簧及工程机械弹簧的规划。

16、公司会大力发展工业机器人这块，甚至是说人形机器人，还是会说保持现在汽车业务占收入90%的体量？公司的战略决策方向是怎么样的？

答：受限于产能，目前公司的主要重心仍在汽车业务上。后续待弹簧及稳定杆产能问题得到缓解后，公司也会积极布局其他赛道，积极拓展相关客户，努力提升其他赛道业务收入，希望未来可以做到汽车板块和非汽车板块达到平衡。

17、工业机器人的弹簧在稳定情况下，它的毛利率和净利润率应该怎么展望？

	<p>答：工业机器人的毛利率是高于汽车弹簧，就目前我们实际在配套的产品，其毛利率已经高于汽车弹簧。</p> <p>18、人形机器人目前话题比较火，那公司有往这个方面发展的想法吗？</p> <p>答：人形机器人公司也有一些关注，弹簧是一种工业零部件，到处都可以配套的，只是目前汽车行业弹簧配套的量、市场大，公司更多关注在这一侧。如果后续对人形机器人进行开发，相信以公司的技术水平来说，这不是一个特别复杂或者说难度特别大的工作。公司对这块市场有去做一些了解，目前还未进入。</p> <p>19、关于技术方面，公司有热处理或者材料本身的壁垒，一般来说公司工艺的升级迭代周期需要多久？</p> <p>答：工艺的升级迭代是一个持续的过程，没有一个具体的周期。公司每年的技术研发项目里，也会有很多工艺技术改进项目，同时公司也在不断的申请新的专利技术。公司在弹簧领域的技术研究、材料研究已有数十年的技术积累。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>